

# 推销实务



[推销实务\\_下载链接1](#)

著者:姜维 编

出版者:

出版时间:2009-9

装帧:

isbn:9787122058263

《推销实务》讲述了：教材重点突出人员销售的各个环节，以学习任务为导向，强化学生的专业知识和社会实践的结合，让学生通过在各种模拟中掌握人员销售的有关知识。同时以时间的顺序来明确各个阶段的学习任务，充分让学生了解推销的流程，掌握推销的方向，完成推销的任务，达到推销的目的。《推销实务》罗列了大量生活当中的案例，既有反面的案例，也有大量成功的案例，通过案例，让学生切身了解推销过程中的成功与失败，从案例当中来强化对知识的理解。《推销实务》为了更好地辅助教学，在教材的后面附录了推销情景剧，可以通过让学生在推销情景剧当中来进行模拟，以小品的形式来让学生更好的掌握技能，从推销情景剧当中分析各个阶段的得与失。《推销实务》既可以当作普通高职院校和职业学校经管类专业的教材，也可作为爱好推销的各界人士的辅助用书。

作者介绍:

目录:

[推销实务\\_下载链接1](#)

标签

评论

-----  
[推销实务\\_下载链接1](#)

书评

-----  
[推销实务\\_下载链接1](#)